

06 de novembro de 2018



# Audiência Pública sobre venda direta de etanol combustível

**Elizabeth Farina**

Diretora Presidente



A União da Indústria de Cana-de-Açúcar (UNICA) **representa usinas e destilarias responsáveis por mais de 50% da produção nacional de etanol**, 60% da produção brasileira de açúcar e quase 70% da bioeletricidade ofertada para o Sistema Interligado Nacional (SIN).

# Preocupação de Produtores de Etanol

- Custos estão subestimados
- Benefícios Superestimados
- DISTORÇÃO NA ANALISE

# RISCOS AO FUNCIONAMENTO DO MERCADO

---

✘ Apesar da proposta de venda direta ser uma **OPÇÃO**, sua aprovação exigirá **MUDANÇAS NA ESTRUTURA TRIBUTÁRIA VIGENTE NÃO ANALISADAS**

## 1. PIS/Cofins (impostos federais)

- ✓ Receita Federal/Ministério da Fazenda deve publicar medida provisória alterando limite do tributo sobre o produtor. **Desdobramentos imprevisíveis!**
- ✓ Historicamente **produtor não consegue repassar** integralmente **aumento de tributos** → perda de receita **com desestímulo à produção, ao investimento e ao emprego**
- ✓ **Risco de desorganização de mercado** diante do **estímulo para agentes mal intencionados** ingressarem na atividade de produção de etanol

# RISCOS AO FUNCIONAMENTO DO MERCADO

---

## 2. ICMS (imposto estadual)

- ✓ Necessário ajuste no regulamento de ICMS
- ✓ Produtor que vender diretamente terá que recolher imposto da cadeia
- ✓ Teremos dois regimes:
  - i) venda direta com recolhimento integral do ICMS da cadeia;
  - ii) venda para a distribuidora com recolhimento do ICMS sobre preço de faturamento do produtor
- ✓ Quais os riscos e consequências dessa manutenção de dois regimes para um mesmo produto e agente?

**Em alguns Estados do Nordeste, os produtores possuem crédito presumido de ICMS e essa concentração possui impacto reduzido. Contudo, essa não é a condição observada nos principais Estados produtores.**

# SÍNTESE RISCOS - MUDANÇAS TRIBUTÁRIAS

## Aumento de carga no produtor

Estado	Recolhimento atual ICMS e Pis/Cofins (R\$/litro)	Estimativa do tributo com venda direta (R\$/litro)	Aumento de recolhimento pelo produtor	
			R\$/litro	%
AL	0,73	1,13	0,40	55%
PE	0,67	1,04	0,38	57%
SP	0,39	0,56	0,17	42%

## Mudança:

- ✓ Aumento carga tributária no produtor
- ✓ Dificuldade de repasse e perda potencial de receita
- ✓ Manutenção de dois regimes distintos
- ✓ **RISCO: perda de receita** produtor, **desorganização de mercado e risco à oferta**

## Estrutura de formação de preço etanol hidratado

	Pernambuco	São Paulo
<b>Preço líquido no produtor</b>	<b>1,66</b>	<b>1,79</b>
<b>Impostos recolhidos na cadeia</b>		
<i>Estadual</i>	0,80	0,32
<i>Federal</i>	0,24	0,24
<b>Margem de comercialização</b>		
<i>Margem bruta do posto</i>	0,41	0,32
<i>Frete + margem bruta da distribuidora</i>	0,14	0,08
<b>Preço de bomba</b>	<b>3,25</b>	<b>2,76</b>

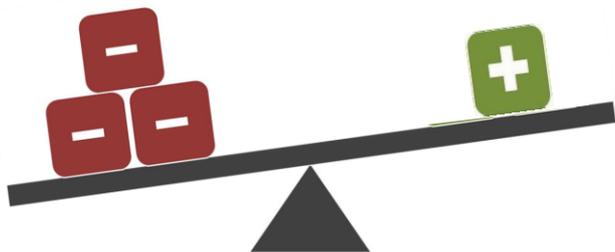
## ICMS:

- ✓ Crédito presumido aos produtores de PE e AL (12% usinas tradicionais e 18,5% usinas arrendadas por cooperativa de produtores/PE) será mantido na venda direta?
- ✓ **RISCO:** amplia **distorção concorrencial** com produtores das outras regiões do país

**Diferencial logístico nas unidades litorâneas do NNE não chega a R\$ 0,05/l. Haverá ganho para o consumidor?**

# BENEFÍCIOS SUPERESTIMADOS POR 3 EQUÍVOCOS PRINCIPAIS

---



- i.** Venda direta não é necessária para eliminar custos do suposto “passeio do etanol” – a venda a ordem pela distribuidora pode fazer isso.
- ii.** Supõe-se que uma vez “eliminado” o distribuidor não haverá custos logísticos
- iii.** Supõe-se que haverá benefícios generalizados para o consumidor de etanol hidratado.
  - i.** Distribuidoras que só vendem etanol hidratado representaram 0,05% do mercado em 2017, evidenciando baixa viabilidade da comercialização exclusiva de etanol com a revenda
  - ii.** Produtor teria que investir em estrutura física, financeira e de pessoal para realizar a operação

unica

OBRIGADA

